PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Transitaires

90-00893/

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3062

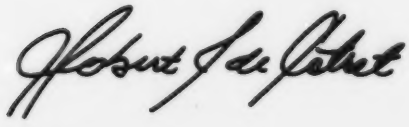
PROFIL
DE L'INDUSTRIE
TRANSITAIRES

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie des services de transit regroupe les entreprises coordonnant un ensemble de services liés au transport et à la circulation des biens — emballage, entreposage, manutention, crédits à l'exportation, assurances, documentation et dédouanement — pour le compte des expéditeurs, en vue de la livraison des biens transportés par leur intermédiaire. Les transitaires agissent, contre rémunération, comme courtiers des expéditeurs qui restent propriétaires des biens expédiés. Le groupement des transactions pour le compte de plusieurs expéditeurs leur permet d'obtenir des transporteurs aériens, maritimes, routiers ou ferroviaires des tarifs plus avantageux que ceux qui seraient normalement consentis aux sociétés elles-mêmes. Les transitaires font le groupage des expéditions pour former de plus gros chargements et bénéficier ainsi de tarifs moins élevés. Lorsque les expéditions arrivent à destination, les bureaux locaux des sociétés de transit ou leurs courtiers se chargent de la répartition des commandes et de leur livraison. Rappelons que les transitaires s'occupent avant tout du groupage des marchandises et leurs courtiers, de la livraison. Ils conseillent également les expéditeurs lors de la préparation des documents requis pour les expéditions, pour faire assurer les marchandises et obtenir les crédits à l'exportation.

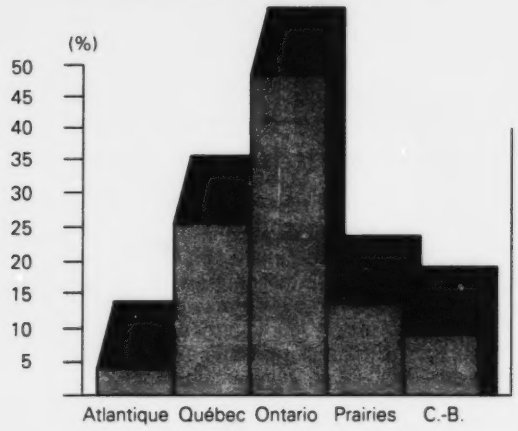
Même si les activités de cette industrie portent sur les services d'expédition de marchandises à l'étranger, plusieurs sociétés assurent également des services complémentaires ou auxiliaires pour répondre aux besoins logistiques des entreprises canadiennes : courtage en douane ou de transport, mandats de transport, camionnage, emballage, entreposage ou agent de voyages.

Environ la moitié des revenus des transitaires canadiens provient de services complémentaires. Ainsi, plus de 45 p. 100 des 350 entreprises de ce secteur offrent des services de dédouanement. Ce dédoublement des services dérive du fait qu'au Canada les services de transit sont le prolongement des services des agences spécialisées dans le courtage en dédouanement. Aujourd'hui, de telles sociétés, offrant à la fois des services de transit et de courtage en dédouanement, comptent pour environ 40 p. 100 des ventes canadiennes de services de transit et en tirent, en moyenne, le tiers de leurs revenus.

En 1986, cette industrie canadienne regroupait 350 sociétés employant 6 000 personnes réparties dans 1 100 bureaux situés dans 160 villes. Le chiffre d'affaires des transitaires canadiens était évalué dans l'ensemble à 540 millions de dollars, les ventes provenant surtout des services internationaux de transit, 66 p. 100, et d'autres services de transport intérieur, 34 p. 100. En voici la répartition selon les moyens de transport retenus : transport ferroviaire, 30 p. 100; routier, 18 p. 100; maritime, 28 p. 100; aérien, 24 p. 100.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Répartition de l'emploi par région — 6 000 emplois.

Cette industrie se caractérise par le grand nombre de succursales et de courtiers installés au Canada et à l'étranger, car les sociétés de ce secteur préfèrent exploiter de petits bureaux avec peu de personnel plutôt qu'un bureau central avec un effectif nombreux. Ainsi, 80 p. 100 des bureaux se trouvent au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, la majorité d'entre eux étant situés à Montréal, à Toronto et à Vancouver. Les sociétés les plus importantes, soit 3 p. 100 du nombre total des entreprises canadiennes, exploitent 35 p. 100 des établissements et perçoivent 60 p. 100 des revenus de cette industrie. Les autres sociétés, soit des petites entreprises comptant de 1 à 4 bureaux, offrent des services spécialisés fondés sur leur connaissance et leur compréhension des besoins logistiques d'un client, des moyens de transport, des marchandises ou des conditions de livraison à l'étranger.

Au Canada, le réseau international de services de transit comprend 500 bureaux à l'étranger, à cela s'ajoutent 4 200 contrats de courtage conclus avec des transitaires à l'étranger. Les multinationales en activité au Canada possèdent 90 p. 100 des bureaux d'origine étrangère. La majorité d'entre elles compte sur leurs courtiers pour assurer la répartition et la livraison des expéditions au moment de leur arrivée à destination. Les revenus perçus par cette industrie pour le transport de marchandises expédiées du Canada vers ses principaux partenaires commerciaux sont ainsi répartis : CEE, 31 p. 100; États-Unis, 26 p. 100; Extrême-Orient, Asie et Australie, 24 p. 100. Le reste, soit 19 p. 100, provient surtout de services généraux liés à l'aide internationale ou à des projets clés en main dans des pays en développement. Actuellement, la plus grande partie des activités de cette industrie résulte de la déréglementation du transport aux États-Unis et de l'essor du commerce avec les pays du Pacifique.

Le commerce entre le Canada et les États-Unis compte pour plus des deux tiers des exportations canadiennes, mais comme les transports à l'échelle nord-américaine sont plus faciles à organiser, les services de transit sont moins utilisés. Les transitaires ne tirent donc qu'une faible proportion de leurs revenus du volume pourtant élevé des expéditions entre ces 2 pays, revenus surtout assurés sur le marché nord-américain par les sociétés de transport ou les services de courtiers en camionnage.

Au Canada, environ 50 sociétés, soit 15 p. 100 du nombre total des entreprises de ce secteur, sont de propriété étrangère. Ces multinationales, d'origine européenne, américaine, australienne ou japonaise, comptent pour 40 p. 100 des ventes annuelles sur le marché canadien. Les multinationales européennes dominent le transport maritime tandis que les sociétés sous contrôle américain dominent les autres secteurs, soit le transport routier, ferroviaire et aérien.

Rendement

Au Canada, le niveau d'activité dans ce secteur est directement lié à la demande dans le domaine du transport. De 1973 à 1980, la conjoncture favorable a entraîné un taux de croissance annuelle des ventes de 8 p. 100. En 1981, cependant, il s'est produit un brusque renversement de la situation, tendance qui s'est manifestée jusqu'au milieu de 1984. A la même époque, en Amérique du Nord, se généralisait aussi l'usage d'expédier plus fréquemment, par transport routier ou aérien, des marchandises en quantités moins considérables de façon à réduire les stocks et les frais de transport. Étant donné que ce genre d'expéditions nécessite souvent le recours aux services de groupage, le ralentissement des activités s'est trouvé quelque peu compensé.

Depuis l'automne 1984, les activités ont repris dans le secteur des services de transit et du transport maritime. Le nombre croissant des entreprises, l'augmentation de l'emploi et la hausse des bénéfices sur les ventes nettes traduisent l'amélioration du rendement économique de cette industrie. Ces progrès s'expliquent en raison de la hausse des ventes de services de transit et des améliorations apportées à la productivité, surtout chez les sociétés qui ont informatisé leurs services de télécommunications et de traitement de données. Actuellement, la situation financière de cette industrie est donc tout à fait saine.

Cependant, les bouleversements découlant de la récession du début des années 80 continuent de se faire sentir. Face à la diminution des ventes, les transitaires et les autres transporteurs cherchent à offrir de nouveaux services pour augmenter leurs revenus. Ne faisant plus simplement office de courtiers, certains transitaires préfèrent offrir des services d'intermédiaires, jouant le rôle de commettants pour les expéditeurs et se considérant comme responsables de l'expédition des marchandises. En acceptant ce rôle, auprès des services de transport, ces transitaires assument des responsabilités semblables à celles des transporteurs publics. Par ailleurs, ces derniers ont commencé à offrir des services de transit et de courtage en dédouanement dans le cadre d'une politique de prise en charge de toute la livraison, du point de départ jusqu'au point d'arrivée. Ces changements importants dans la commercialisation des services ont fait pratiquement disparaître toute démarcation entre les transitaires, les intermédiaires, les courtiers en transport et les transporteurs communs.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les transitaires canadiens doivent se tailler une place sur un marché mondial où des transporteurs publics canadiens et internationaux aussi bien que des transitaires étrangers se disputent la clientèle des entreprises canadiennes et étrangères de fabrication et de distribution. Les critères de choix des expéditeurs sont fonction de la disponibilité, de la rapidité et de la fiabilité des services de distribution offerts par toutes ces sociétés. Sur le marché international, les facteurs de la compétitivité des sociétés en activité au Canada sont leur rendement sur le marché canadien, le calibre de l'entreprise elle-même, la forme de ses réseaux de distribution internationaux, l'accès au financement, la disponibilité des ressources humaines ainsi que l'incidence de la politique officielle sur cette industrie et les marchés des services de transport.

En général, la faiblesse de cette industrie résulte du manque d'information, par les expéditeurs canadiens, sur l'éventail des services offerts par les transitaires. Cette lacune est due à une définition imprécise de leurs services dans l'esprit des clients. Cette industrie a commercialisé ses services en fonction des moyens de transport et des destinations des expéditions. Les services de transit sont donc offerts par des sociétés qui se présentent comme transitaires nationaux, transitaires internationaux, transitaires aériens, groupeurs de marchandises (transport ferroviaire intérieur), etc. A cela s'ajoutent le manque de compétences professionnelles et l'instabilité financière de certaines sociétés canadiennes. Toutefois, cette industrie entend résoudre ces difficultés grâce à un plan de développement proposé par l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC), organisme national de regroupement de ces entreprises.

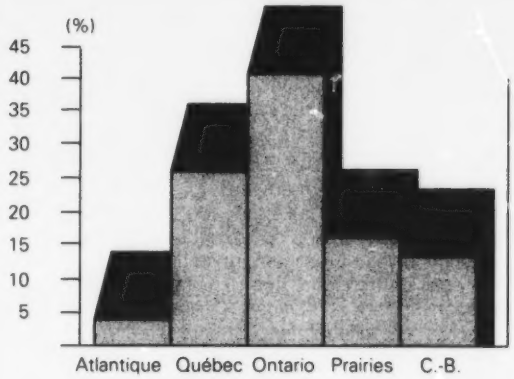
L'ATIC cherche à mieux faire connaître la possibilité pour cette industrie de fournir des services logistiques. A cet égard, elle a instauré une stratégie d'autoréglementation de la profession pour améliorer la qualité des services de transit au Canada; elle offre aussi une protection financière aux expéditeurs grâce à un programme d'assurances prévoyant des indemnités dans les cas de pertes causées par erreur ou par omission de la part de ses membres. De plus, les nouvelles méthodes commerciales définies par l'ATIC et acceptées par ses membres expliquent clairement les services et les responsabilités des transitaires dans les contrats qui les lient aux expéditeurs. L'élaboration de plans dynamiques de formation et d'accréditation afin d'améliorer la compétence du personnel de cette industrie est le dernier point du programme de développement de l'ATIC.

L'importance des réseaux internationaux de distribution des transitaires canadiens et le volume de leurs opérations sont les facteurs déterminants du succès de cette industrie. Les transitaires qui ne comptent que sur le commerce fait au Canada n'ont pas un volume d'expéditions suffisant qui leur permette de s'imposer comme entreprises de calibre international. Les sociétés en activité au Canada se taillent une place sur le marché international en affrétant des marchandises de l'étranger destinées au Canada ou à d'autres pays. Fortes de leur volume total de trafic international à partir de différents pays, elles peuvent négocier des coûts avantageux avec les transporteurs.

Au Canada, très peu de transitaires disposent des ressources financières nécessaires à l'ouverture de nouveaux bureaux à l'étranger. Ils doivent donc tous compter sur les ententes conclues avec des transitaires d'autres pays pour la répartition et la livraison de leurs expéditions outre-mer. Comme la plupart des accords commerciaux, ceux-ci peuvent être rompus si le volume des expéditions atteint un point critique, soit lorsqu'il devient plus économique pour une des parties au contrat d'ouvrir son propre bureau dans le pays de l'autre partie. Actuellement, en l'absence d'un contrôle du transit extérieur par des sociétés canadiennes, le transitaire étranger peut élargir son réseau de bureaux parce que le volume des biens à regrouper à destination du Canada est supérieur au volume qui en sort. La volatilité des accords de courtage ainsi que la tendance à ouvrir plus de bureaux au Canada qu'à l'étranger réduisent la possibilité pour les sociétés en activité au Canada de conserver ou d'élargir leur réseau international de distribution.

Un transitaire ne peut soutenir la concurrence sur le marché, s'il n'a pas accès à une marge de crédit ou à des réserves de trésorerie suffisantes pour exploiter son entreprise. La possibilité d'obtenir des fonds à un taux d'intérêt intéressant est primordiale, surtout si la société doit fournir des garanties financières pour assurer un cautionnement d'exécution, payer les débours en espèces pour les expéditions dont elle est entièrement responsable et s'engager à livrer les biens à la date convenue. En raison de leur envergure, les entreprises canadiennes de transit sont souvent défavorisées, face à leurs rivales étrangères, pour soumissionner pour des projets internationaux; leurs possibilités d'expansion sur de nouveaux marchés s'en donc trouvent réduites.

L'embauche de personnel compétent est un autre facteur du succès ou de l'échec des transitaires. Les salaires du personnel technique et administratif comptent pour 50 p. 100 des coûts d'exploitation d'une entreprise. Cette industrie canadienne connaît une pénurie de personnel compétent, parce que le grand public connaît fort peu ce domaine d'activité et les carrières qui y sont offertes. L'embauche est aussi difficile en l'absence de programmes d'études pertinents pour former la relève dans ce secteur. Par conséquent, les qualifications professionnelles des transitaires canadiens ne sont pas du même calibre que celles des transitaires formés en Autriche, en République fédérale d'Allemagne, en Suisse et en Grande-Bretagne, où les programmes d'apprentissage proposés garantissent une réserve de main-d'œuvre compétente.



1986 - Répartition des entreprises par région — 1 100 entreprises.

L'une des forces de cette industrie résulte de sa polyvalence et de sa capacité d'offrir de nouveaux services. Contrairement à d'autres pays, tels les États-Unis, où les transitaires sont titulaires d'une licence de transporteur indirect, l'ingérence de l'État dans les activités de cette industrie canadienne est faible. Comme leurs clients, les transitaires canadiens doivent se soumettre à la réglementation du transport et des douanes au chapitre de la manutention, de l'entreposage ou de l'expédition des marchandises. En vertu de ces règlements, ils doivent déposer des cautions pour assumer leurs responsabilités quant au groupage de fret international et obtenir des services des douanes, le droit d'exploiter des entrepôts d'attente ou de douane.

La déréglementation du transport a créé de nouveaux marchés pour les transitaires. L'obligation pour les transporteurs d'imposer à leurs clients des taux uniformes conformes au tarif affiché est maintenant disparue ou réduite, ce qui permet de négocier des contrats à taux confidentiel avec chaque client. Pour les expéditeurs, les transitaires et les courtiers qui traitent des volumes considérables, ces contrats peuvent s'obtenir avec des escomptes importants par rapport aux taux courants des transporteurs. Cependant, il est plus difficile pour les expéditeurs d'évaluer la compétitivité de leurs coûts de transport et ceux de leurs concurrents. A titre de courtiers de nombreux expéditeurs, les transitaires peuvent tirer parti de leur connaissance approfondie du marché et obtenir ainsi des taux plus avantageux pour leurs clients.

Actuellement, en Amérique du Nord, les expéditions internationales de marchandises s'effectuent à partir d'un nombre limité de grands centres de transit. L'existence de ces têtes de ligne permet aux transporteurs canadiens et américains d'optimiser la circulation de leur fort volume de trafic. Dans ce nouveau contexte, les transporteurs incitent les transitaires à augmenter le volume de leurs affrètements passant par ces centres pour avoir droit à des taux plus avantageux. La proximité des marchés canadien et américain permet aux expéditeurs de diriger le fret routier ou ferroviaire vers ces têtes de ligne chaque fois que les tarifs de transport aérien ou maritimes sont plus intéressants. Si les tarifs consentis au Canada pour le transport intérieur ou international ne sont pas concurrentiels par rapport aux tarifs américains, les têtes de ligne situées aux États-Unis en sont avantagées. Cette situation peut faire perdre une partie du trafic aux transitaires expédiant les marchandises uniquement à partir des têtes de ligne canadiennes, au profit de ceux qui utilisent les centres américains, surtout pour les transitaires ayant accès au volume plus important du trafic américain.

Facteurs liés au commerce

Aucune barrière non douanière n'entrave les activités des transitaires canadiens aux États-Unis, en Europe de l'Ouest, en Australie ou au Japon. Par contre, certains pays en développement en Amérique du Sud, en Afrique et en Extrême-Orient ont récemment légiféré pour s'emparer d'une part croissante du marché du transit international, en réduisant la concurrence en faveur des entreprises locales. Les expéditions de marchandises soumises au contrôle de ces pays ne peuvent être faites que par des sociétés de transport, de transit et d'assurances, détenues en toute propriété par les citoyens dudit pays. Même si actuellement le commerce canadien avec ces pays est trop limité pour que cette législation ait une influence marquée, la compétitivité, sur le plan international, des entreprises chargées d'exécuter de grands projets souffre de telles restrictions.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ne touche pas directement l'industrie des services de transit puisqu'il ne traite pas des services de transport. Même si, au Canada, les transitaires ne sont pas clairement définis comme courtiers des expéditeurs ou comme transporteurs, le gouvernement américain, pour sa part, les considère comme des transporteurs secondaires et donc soumis à la réglementation américaine. Par conséquent, le principe fondamental de l'Accord, soit le traitement national accordé aux fournisseurs de services commerciaux, ne s'appliquera pas aux transitaires. Cependant, l'Accord aura quand même des répercussions sur les entreprises offrant les services auxiliaires de dédouanement, d'emballage ou d'empaquetage car il facilite les séjours temporaires outre frontières du personnel de service et des gens d'affaires.

Facteurs technologiques

L'industrie des services de transit doit pouvoir compter sur la fiabilité du traitement et de la transmission des données. Environ 6 p. 100 de ses coûts d'exploitation sont liés à la transmission d'informations commerciales. Encore récemment, les sociétés de ce secteur comptaient sur leurs services d'écriture et la compétence de leur personnel plutôt que sur les techniques nouvelles. Cependant, l'informatique et la télématique sont devenues indispensables pour traiter avec les expéditeurs, les transporteurs et les gouvernements.

Actuellement, les services informatisés ne sont utilisés que par les grandes sociétés. Les coûts élevés de la mise au point de logiciels ont jusqu'ici maintenu ces techniques hors de la portée des PME. Pour ces dernières, ce désavantage pourrait disparaître étant donné que les transporteurs internationaux offrent de nouveaux services informatisés de télécommunications aux transitaires et aux expéditeurs. A cet effet, les secteurs public et privé créent des logiciels de micro-informatique pour le traitement et la télécommunication de données spécialement conçus pour cette industrie.

3. Évolution de l'environnement

L'industrie canadienne des services de transit évolue rapidement. Secteur auparavant plutôt obscur de l'industrie canadienne du transport, elle est en voie de devenir un joueur de premier plan au service des expéditeurs dans le contexte commercial créé par la déréglementation du transport. Sa force se traduit par l'amélioration de son rendement économique, la rapidité de son informatisation et la croissance du nombre des sociétés de transit au Canada.

A moyen terme, le volume total des expéditions de marchandises sur le marché intérieur ne devrait pas augmenter sensiblement. La concurrence entre les transitaires et les transporteurs devrait s'intensifier à mesure que les transitaires chercheront à élargir leur part du marché et leur emprise sur les expéditions par itinéraires fixes, ou encore à tirer profit des débouchés aux États-Unis ou dans les pays du Pacifique. Avec l'accroissement des sociétés de plus grande envergure, offrant des services intégrés et investissant massivement dans l'informatisation, la concentration du commerce aux mains des grandes sociétés devrait augmenter.

La déréglementation du transport au Canada et aux États-Unis pourrait créer de nouveaux débouchés pour les transitaires offrant des services d'intermédiaires. L'élimination ou la simplification des règles de dépôt de tarif ainsi que la généralisation de contrats à taux confidentiel pourraient inciter les expéditeurs à recourir aux transitaires pour négocier des taux avantageux auprès des transporteurs. Grâce à leur connaissance approfondie des marchés du transport et leur rôle à titre d'intermédiaires, les transitaires pourraient s'emparer d'une partie plus importante du marché des transporteurs. Ces avantages ont suscité des pressions pour faire réglementer le courtage de transport et peut-être même les services de transit. En encourageant la concurrence entre les transporteurs, cette réglementation limiterait le rôle des transitaires en tant qu'intermédiaires.

Le marché canadien pourrait devenir plus lucratif pour les transitaires américains. L'important volume de trafic provenant du marché américain place ce groupe en meilleure position que leurs concurrents canadiens dont les activités ne s'effectuent qu'à partir du Canada. La pénétration américaine du marché canadien serait donc plus aisée que l'inverse. Si les transporteurs canadiens ne peuvent conserver des taux concurrentiels face aux transporteurs américains, les transitaires dont les activités se font à partir du Canada devront soutenir une concurrence plus serrée que ceux dont les opérations s'effectuent à partir des grandes têtes de ligne situées aux États-Unis.

Les répercussions de l'Accord sur l'industrie canadienne des services de transit devraient être nulles ou positives. Les représentants de cette industrie comptent bénéficier de l'augmentation éventuelle du volume du transport vers les États-Unis, de l'accélération et de la simplification des formalités en douane requises pour les expéditions de marchandises entre les 2 pays.

L'Accord pourrait également entraîner une augmentation des investissements de part et d'autre de la frontière pour lancer de nouveaux services de courtage en dédouanement et d'emballage, services auparavant entravés par les règlements sur les permis de travail et la propriété étrangère. La réglementation de l'immigration sera assouplie pour faciliter les séjours temporaires du personnel de ces secteurs, autant le personnel de vente que les gens d'affaires qui gèrent leurs investissements étrangers. Par conséquent, l'Accord pourrait entraîner des retombées positives indirectes pour les transitaires offrant des services auxiliaires de courtage en dédouanement, d'emballage ou d'empaquetage.

4. Évaluation de la compétitivité

Les transitaires dont les activités se font à partir du Canada doivent soutenir la concurrence sur le marché mondial des transitaires étrangers et des transporteurs. Dans le contexte de la déréglementation du transport, cette industrie est en bonne place pour s'emparer d'une part du marché du transport aux dépens des transporteurs et pour intensifier la concurrence qui s'exerce entre ces derniers. Les transitaires dont les activités se font exclusivement à partir du Canada offrent des services de transit et des services auxiliaires très compétitifs, mais le volume limité des exportations canadiennes passant par les services de transit les empêche d'être concurrentiels sur le marché mondial. Conscientes de cette difficulté, les sociétés ont élargi leur réseau international de distribution avec des courtiers ou des bureaux établis aux États-Unis, dans les pays de la CEE et en Extrême-Orient pour augmenter leur part du marché international. Même si l'Accord n'a qu'une incidence limitée sur cette industrie, l'instauration d'un marché nord-américain pourrait l'inciter à élargir ses activités à partir des grandes têtes de ligne situées au Canada et aux États-Unis et ce, pour améliorer davantage sa compétitivité.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transitaires
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2961

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 4592*

	1973	1976	1980	1984	1986
Sociétés	n.d.	n.d.	350[e]	300	350[e]
Établissements (bureaux)	n.d.	n.d.	n.d.	900	1 100[e]
Emplois	n.d.	n.d.	n.d.	4 800	6 000[e]
Ventes nettes**	138	236	457	500[e]	540[e]
Ventes nettes***	138	158	231	253	270[e]
Bénéfices avant impôts**	5	15	16	n.d.	n.d.
Bénéfices avant impôts***	5	9	8	n.d.	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1976	1980	1984	1986
Trafic total					
En % du trafic international	84,7	88,7	91,5	n.d.	66
En % du trafic intérieur	15,3	11,3	8,5	n.d.	34
Trafic international total					
En % du trafic des importations	n.d.	60	n.d.	60[e]	55
En % du trafic des exportations	n.d.	40	n.d.	40[e]	45
		É.-U.	CEE	Asie	Autres
Revenus internationaux des services de transit sur les principaux marchés mondiaux (en %)		26	31	24	19

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	4	26	41	16	13
Emplois (en %)	4	26	48	13	9

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Siège social
Beacon International Despatch Ltd.	canadienne	Brantford (Ontario)
Canpac Intl. Freight Services Inc.	canadienne	Montréal (Québec)
Consolidated Fastfrate Transport Inc.	canadienne	Toronto (Ontario)
Danzas (Canada) Ltd.	suisse	Toronto (Ontario)
Right-O-Way Canada Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
David Kirsch Transitaires Ltée	canadienne	Montréal (Québec)
Kuehne & Nagel International Ltée	ouest-allemande/ britannique	Mississauga (Ontario)
Lep International Inc.	britannique	Toronto (Ontario)
Livingston International Inc.	canadienne	Etobicoke (Ontario)
Locher Evers International	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Panalpina Inc.	suisse	Toronto (Ontario)
Peace Bridge Brokerage Limited	canadienne	Fort Erie (Ontario)
Schenker of Canada Limited	ouest-allemande	Toronto (Ontario)

e Estimations d'ISTC.
* Bien que les données de cette fiche remontent à 1986, les données spécifiques et les estimations présentées dans ce profil proviennent d'informations récentes obtenues directement de l'industrie des services de transit par l'intermédiaire du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR), d'ISTC et d'autres sources.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1973.

INDUSTRY

PROFILE

I+I

Freight Forwarding

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3062

INDUSTRY PROFILE

FREIGHT FORWARDING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Robert de Cotret

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

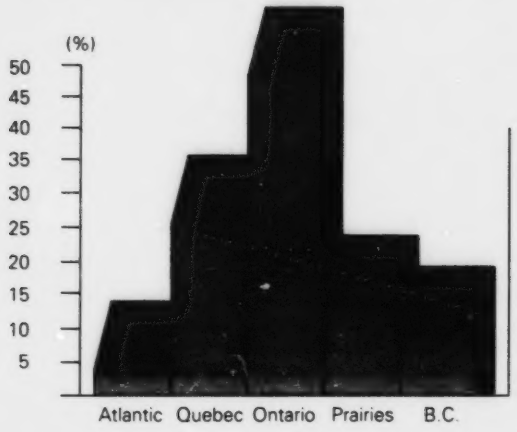
The freight forwarding industry consists of companies which act on behalf of shippers to arrange transportation and traffic service requirements (packaging, storage, handling, export credits, insurance, documentation and customs clearance) for the delivery of goods. Forwarders are paid a fee to act as agents for shippers, who own the goods being transported. By acting on behalf of several shippers, forwarders can obtain lower transportation rates from air, ocean, highway or rail carriers than small or large companies contracting with these carriers on their own behalf. They consolidate small shipments into larger ones to obtain lower transportation rates. When shipments arrive at their destinations, the forwarder's offices or agents will break down the load for local distribution (break-bulk service). In this way, the Canadian forwarder performs a consolidation service and the foreign office or agent provides a break-bulk service. Companies also assist shippers to prepare shipping documentation, arrange cargo insurance and establish export credits.

The main focus of the industry's activities is on the provision of services for the international shipment of goods. In addition to their freight forwarding services, many of these companies offer other ancillary or subsidiary services such as customs brokerage, transportation brokerage, shipping agent, trucking, cartage, packing, public warehousing or travel agent to serve Canadian logistics requirements.

Approximately one half of the income of Canadian freight forwarding companies comes from the provision of ancillary non-forwarding services. For example, more than 45 percent of the 350 companies in the freight forwarding industry offer ancillary customs brokerage services. This situation has developed because freight forwarding services in Canada were initially introduced as an addition to the business activities of Canadian customs brokers. Today, these companies providing both freight forwarding and customs brokerage services account for approximately 40 percent of forwarding sales in Canada. They receive, on average, one third of their income from the provision of freight forwarding services.

In 1986, the Canadian freight forwarding industry consisted of 350 firms which employed 6000 people in 1100 office establishments located in 160 cities across Canada. In the same year, the revenue of Canadian freight forwarders was estimated to be $540 million. Sales of freight forwarding services were primarily derived from the provision of international services (66 percent) and related domestic services (34 percent). The percentage of these sales received from the handling of shipments by different modes of transportation was 30 percent from rail, 18 percent from highway, 28 percent from ocean and 24 percent from air shipments.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Employment by Region 1986
(Total 6000)

The corporate structure of the industry is characterized by large numbers of branch offices and agents maintained in Canada and abroad. Rather than a large concentration of staff in one location, the industry tends to operate a number of offices staffed by a few people. Eighty percent of the offices are found in the provinces of Quebec, Ontario and British Columbia, with the majority of them located in the cities of Montréal, Toronto and Vancouver. The biggest organizations, representing three percent of the total number of firms in Canada, maintain 35 percent of the establishments and receive 60 percent of the industry's revenues. The remaining companies are small businesses operating one to four offices. They provide specialized services based on their knowledge and understanding of a client's shipping requirements, the use of different modes of transportation, the handling of commodities or the distribution requirements of foreign markets.

Canada's international freight forwarding network consists of 500 foreign offices and 4200 agency agreements with forwarders in other countries. Multinational companies operating in Canada maintain 90 percent of the foreign offices. The majority of the companies rely on the use of foreign break-bulk agents to distribute their shipments when they arrive in other countries. The percentage of revenues received by the industry for handling shipments between Canada and its major trading partners are 31 percent from the European Community (E.C.), 26 percent from the United States and 24 percent from the Far East, Asia and Australia. The remaining 19 percent comes mainly from the provision of logistics services for development assistance or turnkey project work with developing countries. Current industry activity is focused on business opportunities arising from deregulation of transportation in the United States and increased trade with Pacific Rim countries.

Although Canada's trade with the United States accounts for more than two-thirds of Canadian exports, the ease of arranging transportation services within North America reduces the need to use freight forwarding services. This situation accounts for the low proportion of forwarding revenues derived from the high volume of transborder trade. The income which is generated by the freight forwarding market within North America is mainly associated with multimodal transportation services or subsidiary truck brokerage services.

Approximately 50 companies or 15 percent of the total number of companies in Canada are foreign owned. European, American, Australian and Japanese multinationals account for 40 percent of annual sales in the Canadian forwarding market. European multinationals are active in the international ocean freight forwarding market, whereas U.S.-controlled firms are mainly involved in highway, rail and air freight forwarding.

Performance

The level of freight forwarding activity in Canada corresponds directly to the demand for transportation. As a result of favourable economic conditions between 1973 and 1980, sales of forwarding services grew at an annual rate of eight percent. In 1981, this period of growth ended with an abrupt decline in shipping activity which lasted until mid-1984. At the same time, there was a shift towards the greater use of international highway and air carriers among North American shippers for moving smaller, but more frequent, shipments that minimized inventory levels and carrying costs. Because freight forwarding consolidation services are often used for these types of shipments, the overall decline in activity for the forwarding industry was cushioned to some degree.

Since the fall of 1984, there has been significant recovery in freight forwarding and shipping activity. Improvements in the overall economic performance of the industry are reflected in the growth of the number of companies, increased employment and improved profits on net sales. These gains were achieved primarily through increased sales of forwarding services and productivity improvements, particularly among companies adopting new computer communications and data processing systems. Consequently, the industry is now in a good financial position.

It is continuing, however, to face the need for major adjustments brought on by the economic recession of the early 1980s. Forwarders and carriers seeking additional sources of revenues introduced new services to augment declining sales. Instead of simply acting as agents, many forwarders began to offer transportation intermediary services, where they assumed responsibility as principals in contracts with shippers for the safe delivery of goods. By becoming principals in these contracts, forwarders assume liabilities similar to those of transportation carriers. At the same time, carriers began to offer forwarding and customs brokerage services as part of their strategy to serve customers with a total package of door-to-door distribution services. These permanent changes to the marketing of services have made it difficult to distinguish between the services of freight forwarders, transportation intermediaries, transportation brokers and common carriers.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Canadian freight forwarding companies compete in a world market with domestic and international transportation carriers, as well as with forwarders in other countries, for the business of Canadian and foreign manufacturers and distributors. The shipper's selection of a service depends on the availability, efficiency and reliability of physical distribution services offered by these transportation and traffic service companies. Factors which affect the competitive position of companies operating from Canada in this world market are based on the industry's capabilities in the Canadian market, the scale of its operations, the structure of its international distribution networks, the access of companies to financial and human resources, and the impact of government policies on the industry and on transportation markets.

The Canadian shipper's general lack of knowledge about the capabilities of the freight forwarding industry in Canada continues to be a weakness. This problem may be inherent in the fact that the industry is not well-defined in the minds of its customers. Marketing distinctions exist in the industry for specialization of services by modes of transportation used to ship goods and by the domestic or international destination of these shipments. As a result, freight forwarding services are marketed by companies advertising themselves to be domestic freight forwarders, international freight forwarders, air freight forwarders, poolcar operators (domestic rail forwarding), and several other variations. This situation is compounded by a lack of professional qualifications and financial instability in some freight forwarding companies in Canada. The industry, however, is addressing these problems through the professional development plan of its national association, the Canadian International Freight Forwarders Association (CIFFA).

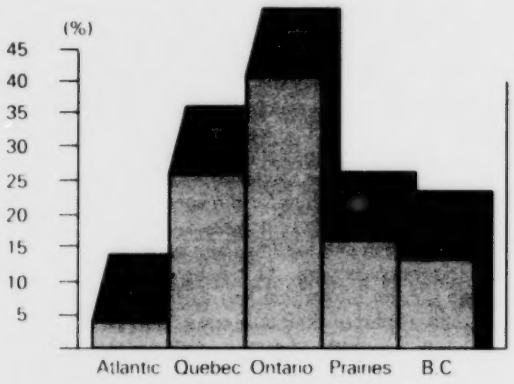
CIFFA is seeking greater recognition by shippers and government of the industry's capabilities to provide efficient logistics services. The association is implementing a professional self-regulation strategy aimed at improving the quality of forwarding services in Canada. It has also introduced financial protection for shippers through an insurance program to compensate clients for losses caused by any errors or omissions of its members. As well, the association's new standard trading conditions, adhered to by its members, clearly explain the services and legal liabilities of forwarders in their contracts with shippers. The final element of CIFFA's professional development plan is the establishment of new employee training and accreditation schemes aimed at improving employees' professional qualifications.

Two key factors affecting the ability of companies in Canada to succeed in world markets are the size of their international distribution networks and their volume of international business. Freight forwarders who depend exclusively on Canadian trade have too small a scale of operations to provide sufficient volumes of traffic for them to compete as world-scale forwarders. Companies operating from Canada are able to compete on a world scale by controlling cargoes originating outside of Canada that are destined for Canada, as well as other countries. In this way, companies use their total volume of international traffic that originates in several countries to negotiate low transportation rates with carriers.

Very few forwarding companies in Canada have the necessary financial resources to establish new foreign offices. Consequently, they all depend on the use of break-bulk agency agreements with freight forwarding companies in foreign countries for the overseas distribution of their shipments. Like most sales agreements, agency arrangements often break down after a critical volume of business is reached. At this point, it becomes economical for one party to open an office in the other's country. Unless the import or export traffic is controlled by Canadian interests, the foreign forwarder is in a better position to expand its network of foreign offices because there are greater volumes of finished goods suitable for consolidation entering Canada than leaving it. This instability in agency agreements, and the tendency for more offices to be established in Canada than abroad, limit the ability of forwarders operating from Canada to maintain or expand their international distribution networks.

A forwarding company's ability to take advantage of market opportunities depends on sufficient lines of credit or cash-flow reserves being maintained to operate its businesses. In addition, access to funds at attractive interest rates can be critical, particularly in the case of financial guarantees required for performance bonding and long-term cash outlays in project work, where a forwarder assumes full responsibility for the timely delivery of goods. The small size of the average Canadian freight forwarding company places it at a disadvantage in bidding for international projects relative to its better funded foreign competitors. Consequently, the ability to expand into new markets is reduced.

The supply of trained and experienced human resources is a critical factor in the success or failure of freight forwarding companies. Salaries for clerical, technical, sales and management staff account for 50 percent of a company's operating expenses. The shortage of people with the appropriate skills for freight forwarding jobs is a problem for the Canadian industry. One reason for this shortage is the general lack of knowledge about career opportunities in the industry. A second is that there are no education or training programs in Canada to prepare new employees for careers in the industry. As a result, the professional qualifications of Canadians are not seen as measuring up to those of forwarders trained in other countries such as Austria, the Federal Republic of Germany, Switzerland and the United Kingdom, where there are well-established human resource development programs to ensure adequate supplies of trained personnel.



Establishments by Region 1986
(Total 1100)

A strength of the Canadian freight forwarding industry resides in its flexibility to introduce new and innovative services. Unlike other countries, such as the United States, where forwarders are licensed as indirect transportation carriers, there is very little government involvement in the Canadian industry. Like their shipper clients, Canadian forwarders must comply with transportation and customs regulations when they are handling, storing or shipping goods. These regulations require forwarders to post bonds for the performance of their duties as international freight consolidators, and apply to customs authorities for rights to operate sufferance and bonded warehouse facilities.

Government deregulation of transportation has opened up new market opportunities for freight forwarding companies. The practice of charging customers uniform, published, transportation rates is being simplified or eliminated, thus allowing carriers to negotiate confidential contract rates with individual shippers. For shippers, forwarders and transportation brokers with large volumes of traffic, these contracts provide significant discounts from the carrier's normal transportation rates. However, it is now more difficult for shippers to assess the competitiveness of their own and their competitors' transportation costs. By acting on behalf of many shippers, freight forwarders are in an excellent position to use this broad knowledge of the market to obtain better transportation rates for shippers.

At present, there is a general trend for the international shipment of goods through a few large North American transportation centres. These transportation hubs in Canada and the United States are used by carriers for the efficient movement of high volumes of traffic. Forwarders are being encouraged by the new transportation environment to increase the size of their shipments through these centres in order to obtain lower transportation rates. The close proximity of Canadian shippers to the United States allows their goods to be easily routed by rail and highway carriers through the American hubs, whenever lower air or ocean transportation rates are available. If Canadian domestic and international transportation rates are not competitive with U.S. rates, advantages are created for using U.S. hubs. Under these circumstances, forwarders shipping exclusively from Canadian ports may lose traffic to forwarders operating through American transportation centres, particularly those having access to higher volumes of traffic from the U.S. market.

Trade-related Factors

No significant non-tariff barriers exist for Canadian forwarders operating in the United States, Europe, Australia or Japan. However, some developing countries in South America, Africa and the Far East have introduced legislation aimed at capturing a larger share of the international transportation market, which limits competition in favour of their national companies. These countries require the use of transportation, forwarding and insurance companies owned by their citizens for the shipment of cargoes under the control of these nations. While the limited amount of Canadian trade with these countries minimizes the immediate impact on forwarders, the international competitiveness of those specializing in project work is affected by the costs imposed on them by these laws.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) does not apply directly to the freight forwarding industry because transportation services are not included. While forwarders in Canada are not clearly defined as shipper's agents or carriers, the U.S. government considers them to be regulated indirect transportation carriers. Consequently, extension of the FTA principle of national treatment to providers of commercial services will not apply to the freight forwarding industry. However, the FTA does affect freight forwarding companies offering ancillary customs brokerage, packaging or crating services in that the agreement allows these companies easier temporary entry of business and professional people.

Technological Factors

The freight forwarding industry depends upon the efficient processing and communication of information. Approximately six percent of its operating costs are associated with the national and international communication of business information. Until recently, the Canadian industry relied mainly on the use of manual documentation procedures and knowledgeable staff rather than on new technologies. However, computer communication and data processing capabilities have become essential for forwarders in order to conduct business transactions efficiently with shippers, carriers and governments.

The application of computer technology is currently restricted to large companies. High software development costs to date have kept the use of this technology beyond the reach of small and medium-sized companies. This disadvantage for the smaller firms may disappear in the future as international transportation carriers offer new computer communication services to forwarders and shippers, and as new microcomputer data processing and communication systems are created for the freight forwarding industry by private enterprise and governments.

3. Evolving Environment

The Canadian freight forwarding industry is quickly developing from a relatively unknown sector of the Canadian transportation service industry into one that is playing a very important role in serving the interests of shippers within the new business environment created by transportation deregulation. This strong position in the marketplace is reflected in its improved financial performance, its rapid adoption of new computer technology and the overall increase in the number of freight forwarding companies in Canada.

Total tonnage of goods shipped in the Canadian transportation market is not expected to increase significantly in the medium future. Consequently, competition among forwarders and carriers will intensify. Freight Forwarding companies will seek to increase their current market shares for the control of shipments in existing domestic and international traffic lanes, or capitalize on opportunities to serve increased trade with the United States and Pacific Rim countries. As the trend towards larger companies with integrated services and high capital investments in computer systems continues, there may be a further concentration of business among the large companies.

Canadian and U.S. transportation deregulation may open new business opportunities for forwarders operating as transportation intermediaries. The elimination or simplification of tariff-filing requirements and the introduction of confidential contract rates may encourage shippers to use forwarders to negotiate transportation rates on their behalf with carriers. The forwarding industry's overall knowledge of transportation markets and its ability to act effectively as intermediaries may help it capture a greater share of the profits from the transportation services market of the carriers. These advantages have brought about some lobbying for the regulation of transportation brokers and, possibly, freight forwarders. Such regulation would limit the role of Canadian forwarders, as transportation intermediaries, in promoting competition among carriers.

In the future, there may be greater interest from U.S. forwarders in the Canadian market. The large volume of traffic generated by the U.S. market puts them in a better negotiating position with carriers than Canadian forwarders operating exclusively from Canada. As a result, entry into the Canadian market from the United States is easier than entry into the U.S. market from Canada. Unless Canadian carriers are able to maintain competitive transportation rates with U.S. carriers, forwarders operating from Canada may face more competition from those operating out of international distribution hubs in the United States.

The FTA is expected to have a neutral to positive impact on the Canadian forwarding industry. The industry holds the view that it will benefit from new opportunities to serve an increased volume of trade with the United States and from simpler and faster processing of Canada-U.S. shipments through customs authorities.

Under the FTA, there may be more cross-border flow of investments in the establishment of customs brokerage and packing services which were previously limited by foreign worker and foreign ownership regulations. Immigration regulations will be liberalized to facilitate the temporary entry of people selling these services or managing their foreign business investments in these services. Consequently, the FTA may indirectly assist forwarding companies engaged in ancillary customs brokerage, packaging or crating services.

4. Competitiveness Assessment

Freight forwarders operating from Canada compete in a world market with forwarders in other countries, as well as with transportation carriers. The new transportation deregulation environment places the industry in an excellent position to capture a larger share of control over the transportation market from carriers and to promote competition among them. While forwarders operating exclusively from Canada provide very competitive domestic freight forwarding and ancillary services, the limited volume of Canadian export traffic suitable for forwarding limits their ability to compete in world markets. Recognizing this constraint, companies have expanded their international distribution networks of agents and offices into the United States, the European Community and the Far East, in order to gain a larger share of the international transportation market. While the FTA may only have a limited impact on the industry, this new North American business environment may encourage the Canadian industry to expand its operations at major international transportation hubs in Canada and the United States, in order to become even more competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Freight Forwarding
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2961

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED 4592*

	1973	1976	1980	1984	1986
Firms	N/A	N/A	350e	300	350e
Establishments (offices)	N/A	N/A	N/A	900	1 100e
Employment	N/A	N/A	N/A	4 800	6 000e
Net sales ($ millions)	138	236	457	500e	540e
Net sales (constant 1973 $ millions)	138	158	231	253	270e
Pretax profits ($ millions)	5	15	16	N/A	N/A
Pretax profits (constant 1973 $ millions)	5	9	8	N/A	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1976	1980	1984	1986
Total Traffic					
International traffic — %	84.7	88.7	91.5	N/A	66
Domestic traffic — %	15.3	11.3	8.5	N/A	34
Total International Traffic					
Import traffic — %	N/A	60	N/A	60e	55
Export traffic — %	N/A	40	N/A	40e	45
		U.S.	E.C.	Asia	Others
International forwarding revenues earned from major world markets — %		26	31	24	19

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	4	26	41	16	13
Employment – % of total	4	26	48	13	9

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Head Offices in Canada
Beacon International Despatch Ltd.	Canadian	Brantford, Ontario
Canpac Intl. Freight Services Inc.	Canacian	Montréal, Quebec
Consolidated Fastfrate Transport Inc.	Canadian	Toronto, Ontario
Danzas (Canada) Ltd.	Swiss	Toronto, Ontario
Right-O-Way Canada Ltd.	Canadian	Toronto, Ontario
David Kirsch Forwarders Ltd.	Canadian	Montréal, Quebec
Kuehne & Nagel International Ltd.	West German/ British	Mississauga, Ontario
Lep International Inc.	British	Toronto, Ontario
Livingston International Inc.	Canadian	Etobicoke, Ontario
Locher Evers International Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Panalpina Inc.	Swiss	Toronto, Ontario
Peace Bridge Brokerage Ltd.	Canadian	Fort Erie, Ontario
Schenker of Canada Ltd.	West German	Toronto, Ontario

* While 1986 data are shown above, specific data and estimates used in the competitive analysis were based on recent information obtained directly from industry, the ISTC Business Opportunities Sourcing System (BOSS) and other sources.

e ISTC estimate

N/A Not available